

NEGOCIACIÓN COLECTIVA

ITALIA

ACUERDO MARCO SOBRE LA REFORMA DEL SISTEMA DE NEGOCIACIÓN Y ESTRUCTURA DE LOS CONVENIOS

Fue promovido con determinación por Gino Giugni, entonces Ministro de Trabajo, y respondía a la apremiante necesidad de frenar la dinámica del coste del trabajo y permitir el acceso al área del euro en buenas condiciones.

La finalidad primaria, "enfriar" el coste del trabajo, aquel Acuerdo la consiguió, pero presentaba una serie de "defectos" que el mismo Giugni intentó corregir, sin éxito, así como sin éxito han quedado otros intentos posteriores. Sólo en 2008, y tras la constatación de que las últimas renovaciones de convenios prácticamente no lo respetaban, se consiguió emprender un diálogo serio y constructivo, en el que CGIL, por una serie de razones, ha participado sólo en la primera fase, negándose a firmar el acuerdo conseguido ya a finales de 2008, y retrasado precisamente para intentar que también CGIL diera su consenso.

El Acuerdo-marco, pues, se ha firmado sólo el 22 de enero, y sin la CGIL.

Los aspectos fundamentales, e innovadores, respecto a la normativa anterior, son los siguientes:

- Normativa única: el acuerdo será aplicable tanto al sector privado como al público, por ello el texto ha sido firmado por las centrales sindicales (excluida CGIL), asociaciones patronales y Gobierno.
- Duración: los convenios colectivos tendrán una vigencia trienal. Se supera así el sistema hoy vigente (duración cuatrienal para la parte normativa y bienal para la económica), que, entre otras cosas, comportaba una negociación, y una conflictividad, prácticamente permanente.
- Incrementos_retributivos: para la adecuación de las retribuciones se abandona la referencia a la tasa de inflación programada y se adopta el índice armonizado europeo, calculado por Eurostat, pero depurado de la dinámica de los precios e los bienes energéticos importados.
- Niveles: se confirman los dos niveles hoy vigentes: convenio colectivo nacional y convenio de empresa (o, en algún caso, territorial). Se estudiarán por cada sector, las soluciones más adecuadas para incentivar el recurso al segundo nivel.

- Productividad: los incrementos retributivos que se concedan en el segundo nivel (convenio de empresa) deberán estar relacionados con la productividad. Se solicitará la plena desgravación fiscal de los aumentos concedidos en base a la productividad.
- Representación: se acordarán nuevas reglas en materia de representación de las partes en la negociación colectiva.